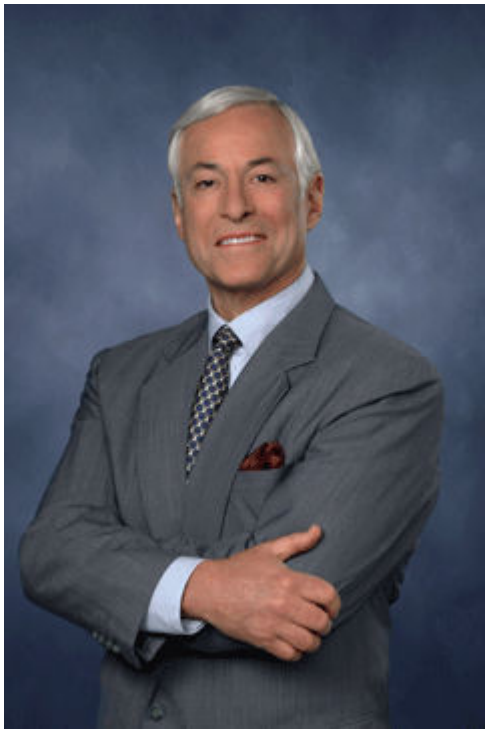
ترجمة براين تريسي



براين تريـــسي مستـــشار وكاتـــب ومُحاضـــر، صـــاحب محاضرات صوتية في مجال النجاح في عالم الأعمال، هي الأكثر استماعا إليها على مستوى العالم. براين كندي مواليد عام 1944، من عائلة فقيرة، لم يكمل تعليمـــه الثـــانوي، فانخرط في وظائف يدوية، وكان بيته في كثير من الأوقات سيارته. وعمره 20 سنة، أراد بـــراين أن يرتحـــل حـــول العالم، وأن يعبر الصحراء الكبرى، وهو قاد سيارته مـــن كندا إلى الولايات المتحدة ومنها – على ظهر سفينة شحن – إلى إنجلترا.

من إنجلترا شق طريقه عبر القنال الإنجليزي إلى فرنـــسا على ظهر دراجة هوائية وحتى أســـبانيا وجزيـــرة جبـــل طارق، وهناك اشترك مع صديقين له في شراء سيارة لاند روفر ليقودوها عبر الـــصحراء الكبـــرى حيث كاد أن يموت أكثر من مرة، حتى بلغ جوهانسبرج في جنوب أفريقيا، حيث عاش وعمل لمـــدة سنتين، ليعود بعدها إلى لندن، ليعمل فيها بعض الوقت، ومنها إلى ألمانيا، ليبدأ فـــي 1968 رحلتـــه البرية من إنجلترا وحتى سنغافورة، عبر أوروبا وتركيا وإيران وباكستان والهنـــد، وماليزيـــا حتـــى سنغافورة، ومنها إلى تايلاند حيث عمل هناك لمدة عامين.

خلال **سنوات ثمانية**، عمل براين في قرابة **80** دولة، وسنحت له الفرصة لتعلم رياضة الكاراتيه على يد دكتور ألبرت شيفتزر، وتعلم فلسفتها وحكمتها، ما ساعده كثيرا على النجاح ودروبه في الحياة. في الثلاثينات من عمره، عاد براين ليدرس ويحصل على شهادته في الأعمال.

براين كثير القراءة في مجالات الإدارة والاقتصاد والتاريخ وعلم النفس والقادة والعظماء، ويتحـــدث أربع لغات. يؤمن براين بأن المرء منا يتحكم في مصيره، وأن الاجتهاد والعمـــل الـــشاق والمثـــابرة وتنظيم الوقت كفيلة ببلوغ الواحد منا هدفه.

تنوعت وظائف براين ما بين المبيعات والتسويق والاستثمار والعقارات والتصدير والتوزيع والاستشارات الإدارية، وقبل أن يؤسس شركته، كان مدير عمليات لشركة تحقق 75 مليون دولار مبيعات سنوية. كل عام، يحاضر براين لأكثر من 450 ألف شخص، في العديد من مواضيع الإدارة والقيادة والتخطيط ووضع الأهداف وتنفيذها، وتطوير الذات والإبداع.

في عام 1981، بدأ براين في تسجيل محاضراته الصوتية، وخلال 25 سنة، كانت حصيلته أكثر من 300 برنامج تدريب صوتي ومرئي من محاضرات وكتب ومقالات ونصائح، مع برامج تليفزيونية وراديو، ترجمت لأكثر من 24 لغة، ويحمل في جعبته حصيلة 25 سنة من العمل، كما حقق 40 كتابا من كتب براين له لقب أفضل كاتب محققا للمبيعات.

من ضمن خبرات براين، استيراده لسيارات الدفع الرباعي سوزوكي من اليابان إلى كندا، وتأسيسه 65 محل وكالة وصيانة عبر ربوع كندا، وبيعه سيارات تقدر قيمتها بقرابة 25 مليون دولار خلال عامين، حيث بدأ من الصفر.

يرى براين أن الفشل في الحياة أمر طبيعي مثل التنفس، فهو فشل في الدراسة، وفشل في أول ثلاث محاولات لعبور الصحراء، وفشل في الوظائف الأولى التي عمل بها، وفشل في البداية حين امتهن وظيفة البيع، وحين انتقل للإدارة، وقع في أخطاء لا تحصى، لكنه تعلم من كل هذه المحاولات الفاشلة، وحول الفشل إلى نجاح، عبر كتبه ومحاضراته وبرامجه التدريبية.

يرى براين أن كل ناجح في الحياة تعرض للفشل مرات كثيرة، لكن الناجح هو المثابر الذي يستمر في التجربة حتى يكتب له النجاح.

فيما يلي تلخيص لمحاضرة صوتية لبراين تريسي عن مفاتيح النجاح في مجال المبيعات. هذا التلخيص والتقديم من إعداد رءوف شبايك، صحفي مصري يعمل في الإمارات، له اهتمامات في نواحي تطوير الذات، وقصص الناجحين، والتسويق، يسطرها في مدونته، مدونة شبايك.

المفاتيح العشرة للنجاح في المبيعات – براين تريسي

المفتاح الأول: تعلم أن تحب عملك وتفوق فيه

التزم بأن تكون متميزا ومبهرا في مجال عملك، فالمأساة أن يقضي عدد كبير من البائعين حياتهم في البيع، دون أن يلتزموا بأن يكونوا من المتفوقين في عملهم. تعلم أن تحب ما تفعله، ومن ثم تعلم أن تتقنه إلى أقصى درجة. لن ترضى عن نفسك، وتقتنع أنك شخص جدير بالاحترام، حتى تحترف ما تفعله، وهذا ما يفسر عدم شعور شريحة كبيرة من الناس بالسعادة والرضا، ذلك أنهم غير متميزين في أي شيء.

المفتاح الثاني: قرر بدقة ما الذي تريد أن تفعله في حياتك

حدد هدفك في هذه الحياة على ظهر هذا الكوكب، ثم حدد ما الثمن الذي أنت على استعداد لدفعه مقابل تحديد هذا الهدف. لا شيء ذو قيمة يأتي بدون تضحيات مبذولة في سبيله. اكتب هدفك، واشرح كل صغيرة وكبيرة فيه، وحدد كل تفاصيله، وفكر كيف تحققه في كل يوم تعيشه. إذا كان أحدهم ليوقظك في الفجر ويسألك ما هو هدفك في الحياة، ستجيبه دون تفكير.

المفتاح الثالث: ثابر وجاهد وقاتل حتى تحقق هدفك

خطط لتحقيق هدفك بكل قوة وثبات ومثابرة، ابذل الغالي والنفيس، فهذه العزيمة وهذا الإصرار، وصمودك ضد الفشل والإحباط والمشاعر السلبية، كل هذا سيحدد متى ستحقق نجاحك. الأحداث لا تصنع الرجل، بل تكشفه لنفسه، وتخبرك بحقيقة معدنك.

تغلبك على المصاعب وعودتك للمحاولة من جديد تخبرك بمقدار إيمانك بنفسك وبقدراتك. **فلا يهم المسافة التي تسقطها، بل ما يهم هو المسافة التي سترتد إليها**، ودرجة مرونتك، واستعدادك للعودة من جديدة.

المفتاح الرابع: التزم في حياتك بالتعلم ما دمت حيا

اقرأ واستمع لمحاضرات صوتية واحضر مؤتمرات ودورات وتدريبات، **فأهم ما تملكه في هذه الحياة هو عقلك وما تضعه فيه**، لذا استثمر فيه بدون انقطاع. كلما تعلمنا الأمور المفيدة المجدية، كلما زادت قيمتنا، وكلما زاد راتبنا. لكن المشكلة الكبيرة هي أن وعاء العلم هذا (ونقصد به العقل) يعيبه أنه بـــه ثقبا صغيرا يسبب نزيفا مستمرا في كم المعلومات التي نضعها فيه (كناية عن النسيان الطبيعي)، ولذا علينا دائما ألا نتوقف عن التعلم، وأن يكون ما يدخل العقل أكثر مما يخرج منه.

الجاهل في الغد هو من يتوقف عن التعلم، لا من لم يتعلم من الأساس، فهذا الأخير مصيره الانقراض في عالم المستقبل. تعلمك الجديد يعني زيادة عوائدك وقيمتك في سوق العمل. تعلم شيئا جديدا كل يوم، كن كائنا حيا من أجل التعلم.

المفتاح الخامس: استثمر وقتك بحكمة وذكاء

تأكد أنك لا تضيع دقيقة من عمرك المحدود إلا في أشياء مفيدة ومجالات مثمرة. اسأل نفسك دائما هذا السؤال: **ما هي أفضل طريقة أقضي بها وقتي ليعود علي بالنفع؟**

المفتاح السادس: اتبع القادة والناجحين

حدد من تراهم ناجحين من الناس في مجال عملك، ثم قرر أن تكون مثلهم. اتبع القادة لا التابعين، اتبع من يصدرون القرارات، لا من ينفذونها. إذا أردت أن تكون رجل مبيعات ناجح، ابحث عـــن أنجـــح رجل مبيعات تعرفه، واذهب إليه واسأله ما الذي فعله ليصبح ما هو عليه، ما آخر كتاب قرأه، ما آخر تدريب حضره، وما نصيحته لك لكي تنجح في هذا المجال.

حين تخالط أناس/أصدقاء متشائمين لا يسعون للنجاح، فهذا وحده كفيل بمنعك عن النجـــاح، وحـــين تصاحب الدجاج، فلن تطير أبدا مع النسور، أو كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "المرء علـــى دين خليله، فلينظر أحدكم من يخالل"، رواه أبو داود والترمذيّ، بسندٍ حسن.

المفتاح السابع: كن صادقا أمينا

لا نقصد الأمانة والصدق مع الآخرين، بل مع نفسك، ومع أهدافك. عندما تتأخر عن العمل، وتتركه قبل الوقت المحدد، حين تأخذ استراحة شاي وقهوة وبلا سبب، فأول من تخونه هو نفسك، ومن بعدها هدفك في الحياة، وقدراتك الفعلية التي لا تظهرها بل تدفنها بهذا الأسلوب الكسول.

عندما تأتي للعمل مبكرا، حين لا يراك أحد، وحين تتأخر لتنهي العمل المطلوب منك بعد ساعات الدوام، حين لا يراقبك أحد، فأنت ستشعر بالسعادة والرضا عن نفسك، لأنك أنت تنظر وتراقب نفسك.

وفقا لدراسة أجريت بهذا الشأن، هناك 2% **فقط** من إجمالي العاملين القادرون على العمل دون إشراف أو رقابة، بينما البقية تحتاج رقابة بسيطة، أو إشراف مباشر (افعل هذا وهذا، ولا تفعل ذاك). 2% **فقط** من الموظفين قادرون على التخطيط لأداء عملهم، وتنفيذ هذه الخطة، ولهذا يفشل الكثيرون في وظيفة المبيعات، ويعودن إلى وظيفة تتطلب الإشراف المباشر والرقابة القريبة.

المفتاح الثامن: استعمل عبقريتك وإبداعك الفطري

في داخل كل شخص فينا، قدرات لا حصر لها على الإبداع، تنتظر من يكشف عنها، عبر التدريب والتعليم، بشكل يومي. كرر لنفسك هذه المقولة دائما، **أنا عبقري** لمرات عديدة، فكل واحد منا قادر على التصرف بأسلوب عبقري فيما يتعلق بشيء ما، فهذا بارع في جمع الطوابع، وهذا في البيع، وهذا في الفن، فكل واحد منا يستطيع فعل شيء واحد بعبقرية ونبوغ.

ما يمنعنا عن إظهار هذه العبقرية الفطرية هو قناعتنا بأننا عاديون متواضعون، لا نملك الموهبة فلماذا إضاعة الوقت في المحاولة، وأنت من بيده تغيير هذا الاعتقاد! ابحث دائما عن وسائل أجدد وأفضل وأسرع وأربح لأداء كل شيء ولحل كل مشكلة ومعضلة.

المفتاح التاسع: تعامل مع كل من تقابل كما لو كان يساوي مليون دولار

عامل كل عميل لك كما لو كان الأكثر أهمية على ظهر هذه الأرض، وعامل الناس كما تحبهم أن يعاملوك. بكم تقيم نفسك؟ ملايين الدولارات؟ إذا طلبت منك أن تبيعني قلبك، فبكم ستبيعه؟ هذا يعني أنك ذو قيمة شديدة الكبر، لا يمكن تقديرها، وكذلك جميع البشر، ولذا عليك أن تقدرهم.

المفتاح العاشر: اعمل باقصى قوتك وسوف تنجح

العمل الشاق يجلب لك النجاح، إذا تكاسلت وتخاذلت، فأول من تخونه هو نفسك، ونظرتك الداخلية إلى ذاتك، واحترامك لنفسك، إذ أن طريق الكسل معروفة نهايته، وكذلك طريق العمل الشاق.

هل تعرف كيف تطير الطائرة؟ إن الطيار يقود الطائرة على المدرج، وحين يأخذ الإذن بالإقلاع، فإنه يدفع المحركات لتعمل بأقصى سرعتها، ويسرع بالطائرة ويرفع المقدمة ثم جسم الطائرة كله، ويستمر في الطيران بأقصى سرعة حتى يبلغ الارتفاع الملائم، ثم يخفض سرعة المحركات إلى السرعة التي تبقيه طائرا.

عليك أن تفعل الشيء ذاته لكي ترتفع عن الأرض، عليك أن تندفع بأقصى قوة، لكنك لا تستطيع أن تستمر في هذه الوضعية طويلا، إذ ستحترق محركاتك، فلبدنك عليك حق، ولعائلتك ولأهلك.

أما من الجهة الأخرى، فكر ماذا لو كنت تجري على المدرج، ثم خفضت سرعة محركاتك، ماذا سيحدث وقتها؟ ستبقى على الأرض، ولن تذهب إلى أي مكان.

للإطلاع على المزيد من كتاباتي، يمكنك زيارة موقعي shabayek.com وشراء كتبي المنشورة.